

Le marché de l'équitation d'extérieur : de vrais enjeux pour l'intervention publique.
Article de P. Soleille publié dans Equ'idée n°58 en 2007

Les programmes d'élevage font partie du dispositif d'encouragement à la filière cheval géré par les Haras nationaux. Ils ont pour ambition de faciliter la production des animaux attendus sur le marché en s'appuyant sur les actions des associations nationales de race agréées (ANRA). Les associations nationales de race éligibles ont donc été invitées à développer des stratégies d'action et des mesures au regard des exigences du ou des marchés qu'elles visent depuis 2002. Or les besoins de ceux-ci étaient peu étudiés à cette époque. A la lumière d'études récentes le présent article dresse un panorama du marché de l'équitation d'extérieur et s'essaie à cerner les actions pertinentes à financer dans le cadre des programmes d'élevage ou du prolongement qui en sera fait.

Connaissance de la demande

L'équitation d'extérieur représente une part importante du marché de l'utilisation. Ce segment du marché du loisir comprend les activités de promenade à cheval et de tourisme équestre. Le TREC, l'endurance et le concours complet qui sont, à juste titre, considérés comme des disciplines d'extérieur ne sont pas pris en compte dans le présent article en raison du caractère compétitif de leur pratique.

La promenade à cheval est certainement l'activité la plus développée. En terme d'achats de chevaux l'enquête transaction HN/FIVAL 2006 révèle que 39% des chevaux et poneys¹ sont achetés pour faire en priorité de l'équitation d'extérieur et que près de 80% d'entre eux le sont pour pratiquer hors encadrement. Sur un plan quantitatif cela se traduit par un besoin de 15 000 équidés/an.

Le tourisme équestre tient tout de même une place privilégiée d'autant plus qu'il est en fort développement. En effet, les licences TE² ont augmenté de 11% entre 2003 et 2004 et augmentent sans discontinuer depuis 10 ans.

¹ La tendance est plus marquée sur le poney. Une étude réalisée par France Poney et Petit Chevaux et les Haras nationaux spécifiquement sur le poney révèle que 43% des poneys acquis le sont pour faire en priorité de l'équitation d'extérieur.

² Les licences Tourisme équestre représentent 12% des licenciés de la FFE en 2005. Il convient de remarquer que la proportion de « touristes équestre » est certainement plus importante dans la mesure où la licence TE ne se distingue de la licence générale que par des services plus ciblés vers l'équitation d'extérieur (abonnement au journal l'Estafette par exemple).

L'enquête transaction permet également de caractériser qualitativement l'attente des acheteurs de chevaux destinés à l'équitation d'extérieur. Le principal critère de choix cité par les particuliers est le caractère (44%), très loin devant le modèle et les allures (22%) puis la race (12%). Le caractère et la race ont relativement plus d'importance dans ce segment d'utilisation que dans les autres. Si le prix et la polyvalence d'utilisation sont peu cités comme critère principal, ils gagnent en importance lorsqu'on considère les 2^{ème} et 3^{ème} critères de choix des acheteurs. Compte tenu de l'échantillon observé il s'agit essentiellement de critères relatifs à l'achat de chevaux de promenade.

Dans le cas des centres de tourisme équestre, le principal critère d'achat cité est d'abord le modèle et les allures (43%) puis le caractère (15%). Ce constat traduit bien une différence de comportement de ce type d'acheteurs par rapport aux particuliers. On peut supposer qu'il s'explique par le fait qu'un cheval ayant un modèle bien construit pourra durer plus longtemps et donc mieux amortir le capital investi. Lorsque l'on considère les 3 premiers niveaux de critères de choix, on retrouve, comme chez les particuliers, l'importance de la polyvalence et du prix mais également la rusticité.

Connaissance de l'offre

L'offre en chevaux destinés à l'équitation d'extérieur est difficile à aborder et en particulier à quantifier. Les metteurs en marché sont dispersés, les transactions se font pour une grande part de particulier à particulier (près d'un équidé sur deux, ce qui est plus important que dans les autres catégories d'utilisation) et nombres d'animaux échangés n'appartiennent pas à un stud-book (les ONC représentent près de 50% des équidés acquis par des particuliers pour faire de l'équitation d'extérieure en utilisation principale).

Toutefois, le produit « cheval d'extérieur » semble négligé par les producteurs ; une enquête réalisée en 2006 par les Hn auprès des éleveurs utilisant des étalons non performers sur leurs objectifs de production révèle que la production spécifique à ce marché ne couvrirait pas le 1/3 des achats annuels relatifs à ce secteur³. Le cheval d'extérieur est donc bien souvent un cheval « réformé » d'une autre filière de production.

Du côté des associations nationales de races agréées (ANRA), celles qui ont pour objectif de production affiché⁴ le marché du cheval d'extérieur sont celles qui gèrent les stud-books du Mérens, du Barbe, du Camargue, du Haflinger, du Castillonnais, du Henson, du Crème, du Paint et du Fjord. Elles sont peu nombreuses dans la mesure où elles représentent moins de 2 000 immatriculations/an,. Bien entendu d'autres animaux naissent dans des races adaptées à cette utilisation mais pour lesquelles l'association agréée ne mène pas d'actions spécifiques en vue de la servir. Il convient de noter également que quatre des races citées ci-dessus sont éligibles au Programme d'élevage subventionné par les Haras nationaux. Trois en bénéficiaient à hauteur de 22 500 Euros sur l'année 2006 (soit 3,14% du montant de l'enveloppe globale). La faible part de l'enveloppe consacrée à des races orientées vers l'équitation d'extérieur s'explique par le fait que peu d'entre elles servent l'amélioration génétique de races d'origine française, point d'entrée de l'éligibilité des associations à la subvention dite « programme d'élevage ». Compte tenu des enjeux de filière une remise en cause de ce critère d'éligibilité paraît aujourd'hui opportune.

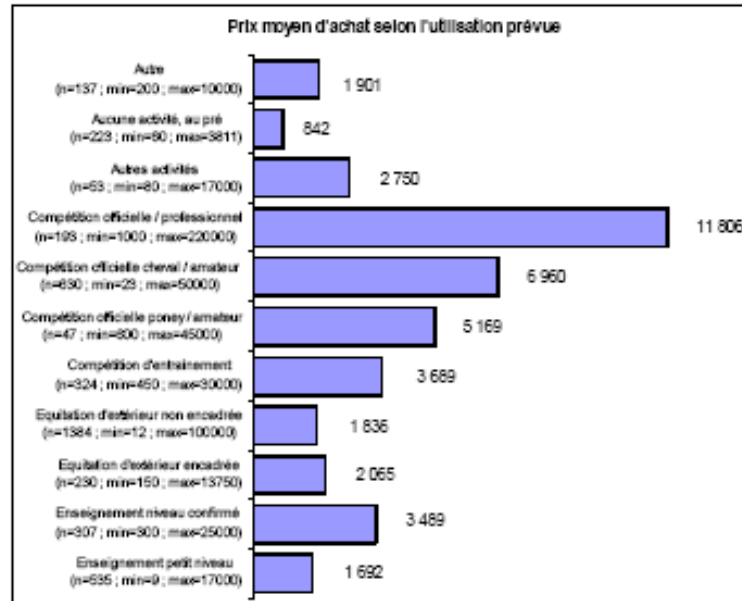
Rencontre de l'offre et la demande

Les observations réalisées sur les transactions 2005 montrent que les chevaux d'équitation d'extérieur sont commercialisés à des prix plus faibles que les autres catégories d'utilisation.

³ Ce constat ne prend pas en compte les phénomènes de revente des chevaux qui viennent combler les besoins. En outre, la production (évaluée à 4 600 têtes par an) est sans doute sous-estimée en raison de l'échantillonnage.

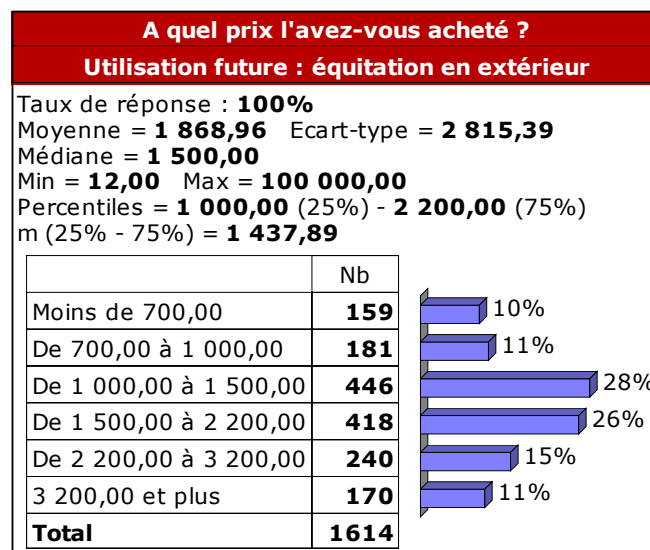
⁴ Auprès des Haras nationaux, dans le cadre de leur règlement de stud-book ou de leur programme d'élevage.

Tab 1. Prix moyen d'achat selon l'utilisation prévue (source : enquête transaction Hn/FIVAL 06)



Toutefois il n'en existe pas moins une dispersion des prix. Ceux-ci varient avec l'âge et la race du cheval (les races de selle se vendent plus cher que les réformés des courses), son utilisation prévue (les chevaux achetés dans le cadre d'une utilisation encadrée sont achetés plus cher que les autres) mais aussi son type d'acheteurs (les particuliers achètent plus cher que les centres équestres).

Tab 2. Dispersion des prix pour l'équitation d'extérieur (encadrée ou non), (échantillon total)



Les bas prix constatés globalement expliquent probablement le défaut d'intérêt des producteurs pour ce marché. Pourtant celui-ci est source de développement pour l'ensemble de la filière puisqu'il explique – avec l'équitation sur poney – l'augmentation du nombre de licenciés FFE et plus généralement d'équitants.

En revanche, l'étude des critères de choix des étalons utilisés par les éleveurs dans le but de produire un cheval d'extérieur⁵ croisés avec les critères d'achats des acheteurs dégagés dans le cadre de l'enquête transaction montre qu'il y a bien adéquation qualitative entre l'offre et la demande (c'est-à-dire que les critères du producteur et de l'acheteur, qui sont par ordre d'importance le caractère, le modèle et la race, se rencontrent). C'est donc sur un plan quantitatif que l'offre et la demande ne se rencontrent pas.

Il d'ailleurs probable qu'une partie de la production ne soit pas à vendre. Il semblerait en effet que les centres de tourisme équestre représentent une grande part des producteurs de chevaux d'extérieur en raison de leur difficulté à trouver sur le marché des chevaux qui conviennent à leur activité.

En conclusion, il n'y a pas assez de chevaux produits dans l'objectif de répondre à la demande en chevaux d'extérieur. Ceux-ci sont souvent le fait de recyclage des autres filières comme les courses par exemple⁶.

Ce décalage entre l'offre et la demande est bien connu et même reconnu comme utile au « recyclage » d'animaux issus d'autres filières. Il incite toutefois à s'interroger. A force d'amélioration génétique dans les filières performance, on peut craindre que la part d'animaux effectivement recyclable – c.-à-d. dont les qualités rencontrent celles qui sont attendues dans le cadre d'une utilisation en équitation d'extérieur - diminue alors que l'exigence des consommateurs pourrait quant à elle s'accroître en raison de l'évolution du profil sociologique de l'équitant (plus de femmes, plus d'enfants, plus d'urbains).

Objectifs des actions à privilégier en terme d'aide publique

Ayant constaté le déficit de production de chevaux adaptés à l'équitation d'extérieur à vendre, il paraît logique d'encourager plus avant les actions collectives⁷ ayant pour objet de produire des chevaux adaptés à ce type d'utilisation. Si l'on considère que le défaut de production des chevaux est lié principalement au manque d'attrait économique des prix de vente, il paraît opportun d'étudier et d'encourager les modes de production permettant de maîtriser les coûts. Enfin, toute action qui aurait pour finalité ou conséquence d'organiser le marché pour le structurer et donc de créer une distinction entre les produits est opportune afin d'exploiter la propension à payer des acheteurs exigeants. A ce titre, les actions de valorisation des chevaux adaptés à l'équitation d'extérieur, qu'ils aient ou non été produits dans cet objectif, sont à retenir. Sans prétendre être exhaustif, l'aide publique distribuée pourrait donc se concentrer sur les types d'actions suivantes :

Actions d'amélioration génétique

Les ANRA sont à même de développer des actions d'amélioration génétique qui auront pour conséquences de développer dans la population de chevaux les caractéristiques attendues sur le marché des chevaux d'extérieur par l'utilisateur : caractère, modèle et allures d'une part, polyvalence et rusticité d'autre part. Les actions conduites peuvent tout aussi bien relever du pointage morphologique que de la caractérisation du tempérament lorsque celle-ci est possible⁸.

⁵ Travail réalisé par Natacha Sidlarewicz dans le cadre de son stage de dernière année de l'ISA de Lille aux Haras nationaux en 2006.

⁶ Les TF représentent 10% des achats d'équidés destinés à l'équitation en extérieur dans l'enquête transaction HN/FIVAL 2006.

⁷ A noter que l'aide publique est toujours concentrée sur les actions dites collectives (considérant qu'elles relèvent de l'intérêt général). Les bénéficiaires des aides sont donc des entités telles que les associations nationales de race agréées par le ministère de l'agriculture pour gérer des stud-books et les éleveurs élevant dans ces mêmes stud-books (ou stud-books reconnus par la WBFSH).

⁸ Les travaux de caractérisation du tempérament relèvent encore du stade de la recherche. Des applications sont attendues dans les années à venir.

Actions de valorisation

Les acheteurs qui sont sensibles au comportement et à la bonne éducation des chevaux ont tendance à rechercher des animaux d'âge déjà valorisés⁹. Les actions de formation à la valorisation au sens large (éducation du poulain, débouillage, dressage) sont donc certainement à encourager en particulier avec le développement des connaissances éthologiques.

Des actions d'incitation à la valorisation des jeunes chevaux pourraient également être envisagées s'il s'avérait qu'une certaine catégorie d'acheteurs recherchent des animaux valorisés et n'en trouvent pas. Les connaissances actuelles ne permettent pas d'infirmier ou de confirmer cette hypothèse. Mais à terme, toute solution permettant de faciliter la prise en charge du coût de valorisation par l'acheteur devra être favorisée (il est logique qu'il paie un service dont il bénéficie).

Pour finir, l'organisation de rapprochement entre les producteurs que sont les éleveurs et les valorisateurs que sont les CE paraît opportune. L'aide publique pourrait alors prendre la forme d'un appui à projet. Des modèles de contrat de mise en pension pourraient être discutés entre le CNTE et les « groupements de producteurs » que représentent les associations d'éleveurs par exemple.

Actions de structuration de l'offre

Toute action ayant pour objectif d'organiser l'offre de chevaux comme l'organisation de ventes d'envergure ou la mise en œuvre de critères de distinction pour mettre en avant les meilleurs produits (ceux dont les qualités correspondent les mieux aux attentes du marché) sont à encourager. On notera que le manque d'outil filière opérationnel se fait cruellement sentir. Le seul qui existe à l'heure actuelle correspond aux épreuves de qualifications loisir mises en place dans les années 1990¹⁰ sous l'impulsion des professionnels du tourisme équestre. Elles ont vocation à distinguer les animaux adaptés sur l'ensemble du secteur loisir mais c'est bel et bien dans le segment de l'équitation d'extérieur qu'elles ont trouvé le plus d'écho.

Actions d'acquisition de connaissance du marché et des systèmes de production

La connaissance du marché du cheval d'équitation d'extérieur se borne à des constats sans visibilité prospective. En particulier, les acheteurs sont peu connus, leur profil, leur motivation, leurs besoins et les sommes qu'ils sont prêts à y mettre également. En clair les marges de développement du marché sont peu identifiées alors qu'il est justement indispensable de les connaître pour le structurer. Les actions permettant de développer cette connaissance et donc d'améliorer la pertinence des stratégies collectives et de leur financement sont également à encourager.

Les systèmes de production sont également à étudier avec la plus grande attention dans la mesure où ils sont la clé d'entrée des charges enregistrées par les producteurs et par conséquent pèsent sur la marge dégagée par leur activité. Il est probable que les systèmes extensifs soient les plus à même à répondre à la production d'un cheval de petit modèle, au pied sûr, rustique et polyvalent (critères reconnus par les professionnels du tourisme équestre pour qualifier le « bon » cheval d'extérieur) tout en assurant une maîtrise des coûts. Ces systèmes de production seront d'autant plus à encourager que l'impact des politiques agricoles en faveur de la production de biocarburants pourrait bien peser sur eux dans les années à venir.

⁹ Source : étude du principal critère de choix selon l'âge de l'équidé réalisée par l'OESC suite à l'enquête transaction HN/FIVAL 2006

¹⁰ Pour plus d'information voir l'article du même auteur dans équ'idée n°54 qui dresse un bilan des épreuves de qualification sur les dix dernières années.

Conclusion :

La création de valeur économique, dans le cas du marché de l'équitation d'extérieur comme dans d'autres, repose sur la capacité des metteurs en marché à organiser et à valoriser une offre en adéquation avec la demande. Il apparaît aujourd'hui opportun que les fonds publics interviennent aussi bien pour inciter au développement et à la structuration d'une offre de qualité, que pour valoriser les produits et identifier plus précisément les facteurs de développement de ce marché.

Sur la base de ce constat, les Haras nationaux mettent en place pour l'année 2007 une expérience pilote de financement de projets relatifs à l'équitation d'extérieur, dans le cadre de l'enveloppe des associations de race, pour un montant de 35 000 Euros¹¹. Y seront éligibles toutes les associations nationales de race agréées et leurs fédérations.

¹¹ En plus des montants qui seront accordés aux ANRA qui avaient déjà un programme d'élevage orienté sur l'équitation d'extérieur en 2006.